

# Kelas tuisyen buka peluang perniagaan

info

**Muhammad Rijaluddin Ahmad Shahril**

→ Menjalankan syarikat GRD Marketing and Consultancy bersama-sama tiga pekerja  
→ Bercadang menubuhkan perniagaan berasaskan pertanian pada masa depan bersesuaian bidang pengajian diikuti

**Oleh Nor Azma Laila**  
norazma@bh.com.my

► Kuala Lumpur

**P**embabituan Muhammad Rijaluddin Ahmad Shahril dalam dunia perniagaan bermula pada 2015 apabila menawarkan khidmat tuisyen Matematik Tambahan dan Sains kepada calon Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) serta Pentaksiran Tingkatan Tiga (PT3).

Mahasiswa Ijazah Sarjana Muda Sains Hortikultur, Universiti Putra Malaysia (UPM) itu kemudian mencuba nasib sebagai peserta Program Cabaran Keusahawanan

Dagang 2015 (TRADEC '15) anjuran kampusnya.

Pendedahan itu mendorong beliau mencabar diri menerokai perniagaan baharu yang menyediakan khidmat runding pemasaran untuk syarikat berminat serta menjual produk kesihatan dan kecantikan melalui GRD Marketing and Consultancy.

## **Ikut permintaan**

"Khidmat runding bagi syarikat berminat mendapatkan kemahiran asas memasarkan produk mereka secara dalam talian, terutama melalui media sosial, dikenakan bayaran bulanan antara RM800 hingga RM2,500 bergantung pada kontrak dipersetujui bersama.

**Muhammad Rijaluddin** membimbing peserta pada sesi latihan pemasaran menggunakan media sosial.



"Latihan untuk ejen dan stokis pula dikenakan bayaran antara RM800 hingga RM1,300 bagi satu sesi yang mengambil masa empat atau lima jam," katanya ketika dihubungi, baru-baru ini.

Setakat ini, anak sulung daripada enam adik-beradik itu berjaya memberi khidmat runding kepada lima syarikat menjual produk kesihatan dan kecantikan, di samping mengendalikan sesi latihan pemasaran untuk lebih 300 ejen serta stokis.

Pada masa sama berbekalkan modal RM1,500 dikumpul daripada hasil pendapatan menjalankan kelas tuisyen, anak jati Perak itu giat berniaga produk kesihatan dan

kecantikan yang dijual pada harga antara RM120 hingga RM300.

Beliau berkata, pelanggan sasaran produk itu ialah wanita berkerjaya, berusia dalam lingkungan 25 hingga 40 tahun dan mementingkan kesihatan serta kecantikan.

"Produk dijual pula tidak statik suatu jenama sahaja tetapi bertukar mengikut permintaan pasaran yang tinggi pada satu-satu masa.

## **Cabaran urus masa**

"Saya bersyukur kerana keuntungan diperoleh 50 peratus lebih daripada modal dikeluarkan dan mampu menampung kos promosi serta penghantaran," katanya.

Muhammad Rijaluddin berkata, pengurusan masa secara bijak merupakan antara cabaran utama bergelar usahawan dan pelajar supaya segalanya berjalan lancar.

"Tipulah jika saya kata bisnes ini tidak mengganggu pembelajaran. Namun, perkara paling penting ialah perlu bijak mendahulukan yang lebih utama pada satu-satu masa.

"Diri ini bertuah kerana ibu bapa dan keluarga sentiasa memberi sokongan pada keputusan saya mencuburi bidang perniagaan, selain dikelilingi rakan yang banyak membantu sama ada dalam bisnes mahupun akademik," katanya.